

СОЗДАНИЕ В КАРТОФЕЛЕПРОДУКТОВОМ ПОДКОМПЛЕКСЕ БЕЛАРУСИ ЭФФЕКТИВНЫХ АГРОПРОМЫШЛЕННЫХ ФОРМИРОВАНИЙ

И.В. Кулага, С.О. Венгер

В настоящее время наиболее широкое распространение при взаимодействии субъектов картофелепродуктового подкомплекса получила контрактационная форма договорных отношений. Однако эта форма выполняет сравнительно узкую функцию воспроизводственного процесса – облегчает обмен ресурсами, поэтому является малоэффективной.

Для повышения эффективности контрактационной формы связей между производителями и переработчиками картофельного сырья представляется необходимым осуществить следующие меры:

1. Совершенствовать в договорах претензионный механизм. Экономические санкции за нарушение принятых обязательств должны быть жесткими, полностью покрывать убытки, нанесенные виновной стороной, а также возмещать упущенную выгоду, то есть недополученную прибыль.

2. Для гарантирования приоритета потребителя в договорах целесообразно предусмотреть возможность его воздействия на формирование структуры, объема и качества поставляемого картофеля. Одной из экономических мер воздействия может быть повышение или понижение закупочных цен в зависимости от сроков и ритмичности поставок.

3. С целью обеспечения перерабатывающих заводов сырьем требуемого качества предприятиям II и III сфер картофелепродуктового подкомплекса вполне оправданно перейти на заключение производственных договоров вместо договоров на реализацию. В таких договорах необходимо отражать требования к технологии, качественным параметрам сырья и т. д. За счет выпуска более качественной продукции картофелеперерабатывающие предприятия смогут оплачивать картофель по более высоким ценам, оказывая помощь сельхозпроизводителям в приобретении качественных семян, средств защиты растений, удобрений и т. д.

Исследования показали, что на нынешнем этапе развития интеграционных процессов в картофелепродуктовом подкомплексе целесообразно создание предприятий, охватывающих полный производственный цикл "производство-переработка картофеля" (при условии наличия собственных или привлечения заемных инвестиционных и трудовых ресурсов для формирования собственной сырьевой базы и ее обслуживания).

Модель организации производства по типу агропромышленного предприятия с полным производственным циклом имеет ряд преимуществ по сравнению с традиционной формой интеграции — контрактационной. К их числу отнесены следующие:

- при самообеспечении перерабатывающего предприятия сырьем качественные характеристики последнего значительно улучшаются, поскольку критерием результативности производства является получение продукции с достаточным уровнем рентабельности и конкурентоспособности;

- обеспечивается контроль за выполнением всего комплекса агротехнических мероприятий, включая биологизированные технологии: применение биогумуса, минимальной химической нагрузки от минеральных удобрений и синтетических средств защиты растений, пневмомеханических экологически чистых методов борьбы с колорадским жуком, эффективных технологических приемов;

- при выращивании сырья с заданными параметрами крахмалистости и другими свойствами достигается снижение расхода картофеля на производство единицы готовой продукции. Существующая зависимость между расходом картофеля на выпуск тонны крахмала и показателем его крахмалистости свидетельствует, что с увеличением массовой доли крахмала в сырье его расход на тонну крахмала уменьшается. Показатель крахмалистости сырья, закупаемого у сельхозпроизводителей, на протяжении ряда лет не превышал в среднем 10-11%, а у картофеля собственного производства он значительно выше, что и предопределяет больший выход крахмала;

- обеспечивается снижение себестоимости готовой продукции (крахмала, картофелепродуктов и др.) на величину «закладываемой» в цену реализации картофеля товаропроизводителями прибыли и НДС;

- обеспечивается снижение условно-постоянных издержек на производство тонны крахмала за счет увеличения объемов выпуска продукции, то есть проявляется эффект масштаба;
- гарантируется полная загрузка мощностей перерабатывающих предприятий;
- сглаживается сезонность в использовании трудовых ресурсов предприятия, так как одни и те же рабочие могут быть заняты в процессах выращивания картофеля, а затем в его переработке;
- обеспечивается создание дополнительных рабочих мест для сельского населения;
- устраняются возникающие проблемы, связанные с ведомственной разобщенностью экономических интересов перерабатывающих заводов, подчиняющихся концерну "Белгоспищепром", и хозяйств-поставщиков картофеля, хозяйственная деятельность которых регулируется Минсельхозпродом и местными органами управления.

В качестве примера при создании предприятий, охватывающих полный производственный цикл, может быть рассмотрен опыт Толочинского крахмального завода.

С целью обеспечения своих потребностей в картофеле это предприятие занимается непосредственно его выращиванием. Завод арендует у хозяйств землю для возделывания картофеля, закупил необходимый семенной материал, удобрения, средства защиты растений и в 2006 г. произвел 8,5 тыс. т клубней с площади 500 га. В семенной фонд заложено 2,1 тыс. т картофеля, в том числе: 188 т супер-супер элиты, 227 т супер элиты, 875 т элиты. На развитие сырьевой зоны завода направлено 1622,23 млн. руб. (1543,83 млн. руб. из средств местного бюджета, 78,4 млн. руб. — собственные средства предприятия) на которые приобретены 5 картофелеуборочных комбайнов, 15 тракторов, 10 полуприцепов, электропогрузчик, контейнероопрокидыватель, ленточный транспортер, культиватор-окучник, склад арочного типа.

В перспективе Толочинский крахмальный завод планирует выращивать высокоурожайные сорта картофеля с содержанием крахмала не менее 25%, что при прочих равных условиях, как показали проведенные расчеты, позволит значительно повысить эффективность крахмального производства.

По опыту Толочинского Линовский крахмальный завод планирует получить в аренду под землепользование до 700 га посевных площадей в хозяйствах Пружанского района Брестской области, создать механизированный отряд по возделыванию картофеля. С этой целью разрабатывается инвестиционный проект, предусматривающий привлечение материальных ресурсов на закупку техники, семян высококрахмалистых сортов, средств защиты растений, органических и минеральных удобрений. Инвестиционные затраты определены в размере 4423,12 млн. руб., в том числе: приобретение картофелеводческой техники в лизинг — 3546 млн. руб., закупка семян, ядохимикатов, удобрений, ГСМ, необходимых для проведения посевных работ — 877,12 млн. руб.

Завод планирует приобрести 14 тракторов МТЗ, 10 картофелепосадочных машин (Л-202), 8 картофелеуборочных комбайнов, 6 автомобилей и другие виды техники.

Прогноз финансово-хозяйственной деятельности предприятия показал, что на первом году реализации проекта деятельность будет убыточной (убыток составит 218 млн. руб.), что объясняется наличием в данном периоде значительных затрат на семена, необходимостью выплаты лизинговых платежей, включаемых в себестоимость. Однако в дальнейшем ситуация изменится из-за увеличения объемов производства крахмала, снижения его себестоимости в результате создания собственной сырьевой базы и механизированного отряда. К 2010 году рентабельность продукции составит 36 %.

За счет укрепления сырьевой базы путем создания собственных мощностей по производству картофеля к 2010 г. завод практически не будет закупать сырье у сторонних организаций. Применение интенсивных технологий обеспечит получение урожайности с 230 ц/га до 350 ц/га. Объемы крахмала будут доведены с 2,8 до 4,3 тыс. тонн. Расчеты показывают, что дополнительная потребность в работниках, занятых выращиванием картофеля составит 24 человека, а в результате прироста крахмального производства — 11 человек.

Для стимулирования сбыта готовой продукции предприятию целесообразно использовать такие регуляторы цен, как скидки за большой объем закупок; скидки за быструю оплату; стимулирование посредника, способствующего процессу реализации; разнесение платежа во времени. Для активизации продаж потребуются информировать потенциальных покупателей о том, что товар существует в обозначенных количествах, обладает определенными качественными характеристиками, его можно приобрести по конкретной

цене. В качестве рекламных носителей следует использовать периодическую печать и рекламно-коммерческие листовки. Общая информация о предприятии и его продукции может быть опубликована в газетах "Белорусы и рынок", "Советская Белоруссия". Распространение листовок может осуществляться по почте способом "директ-мейл". Этот способ является наиболее простым, адресно-точным и дешевым. Целесообразно участие предприятия в международных специализированных выставках Беларуси — Белагро, Белпродукт, Продторгэкспо.

Агропромышленные предприятия с полным производственным циклом по примеру вышеназванных заводов могут быть созданы в форме совместных предприятий по производству продукции из картофеля, в том числе замороженных картофелепродуктов типа "Фри". Учитывая имеющуюся потребность внутреннего рынка в этом виде продукции, не снижающийся спрос на нее за пределами республики, преимущества агропромышленных предприятий, отмеченные выше, их создание экономически оправданно как для зарубежных, так и внутренних инвесторов.

НАЦИОНАЛЬНЫЕ ТРАДИЦИИ В ПРАКТИКЕ МЕНЕДЖМЕНТА КИТАЯ

М.И. Латушко, к.в.н., доцент, Ма Иньцзянь

Экономические процессы, происходящие в Китае, закономерно привлекают пристальное внимание международного сообщества. Беспрецедентная динамика роста ВВП, продемонстрированная в последние годы, завоевание мирового лидерства по производству зерна, мяса, угля, стали, цемента оказались возможны благодаря политике модернизации и реформ, провозглашенной руководством страны и претворяемой в жизнь китайским народом.

Существует множество объяснений того, как за короткий срок Китаю удалось достичь столь грандиозных успехов в развитии национальной экономики, в реформировании ее отраслей, в развитии свободных и особых экономических зон. На наш взгляд, дело не только в удачном выборе верного стратегического пути реформирования китайской национальной экономики, но и в умелом руководстве персоналом, хорошо налаженном менеджменте.

Современное предпринимательство с его жестокой конкуренцией и периодическими потрясениями требует от менеджеров всех уровней поиска таких стратегий, которые бы гарантировали предприятию наиболее эффективное использование ресурсов и максимальную устойчивость от внутренних и внешних кризисов. Из всех апробированных в настоящее время моделей управления наибольший интерес вызывают модели стран Дальнего Востока, особенно Китая. Примеры экономического развития этой страны показывают, что ведущая роль в успехах китайских предпринимателей принадлежит именно использованию неких принципов управленческой стратегии, обеспечивающих высокий экономический эффект.

Китайская модель управления персоналом строится преимущественно на традициях и национальных устоях китайского народа. По мнению любого китайского управленца, все новое вырастает на базе старого. Знание принципов классической китайской философии и науки управления государством считается для любого китайского менеджера обязательным. Важнейшей чертой классического восточного миропонимания является постулат о единстве всех сфер жизни. То есть все процессы, в том числе и экономические, в представлении восточного человека подчинены одним законам. Различаются только конкретные проявления действия этих законов. Соответственно, человек, постигший эти базовые законы, «обречен» на успех во всех сферах жизни, в том числе и в бизнесе. Традиционно философию и этику китайского общества формировали даосизм и конфуцианство. Именно поэтому очень часто можно встретить китайского бизнесмена или менеджера, обладающего глубокими познаниями в этих областях. Причем для них это не столько любимое занятие, сколько основа их практической деятельности.